

УДК 338.46:334.735

**Е. Е. Нилова** (lenanilova13@mail.ru),  
аспирант Белорусского торгово-экономического  
университета потребительской кооперации

## СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье рассмотрены различные подходы к определению экономического потенциала организации и потребительской кооперации в частности. Дано авторское определение экономического потенциала потребительской кооперации и рассмотрены его составляющие. Затронуты методики оценки экономического потенциала потребительской кооперации.

In the article the author examines different approaches to the definition of economic potential of the organization, and consumer cooperatives in particular. The author's definition of economic potential of consumer cooperatives was given as well as its components were examined. Evaluation methods of economic potential of consumer cooperatives were concerned.

**Ключевые слова:** потенциал; потребительская кооперация; ресурсы; организация; конкурентоспособность.

**Key words:** potential; consumer cooperatives; resources; organization; competitiveness.

### Введение

*На сегодняшний день одной из проблем для предприятий и организаций является сохранение конкурентоспособности и поддержание активности в условиях изменяющейся внешней среды. Данная проблема не является для современной организации новой и, на наш взгляд, продолжает оставаться актуальной ввиду недостаточности навыков оценки экономического потенциала, находящегося в распоряжении организации, и управления его развитием.*

*Эффективность деятельности организаций во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала.*

Понятие «экономический потенциал» связано с происхождением его от латинского слова «potentia», прямой перевод которого – возможность, мощь, скрытая сила.

Согласно определению, приведенному в Большой советской энциклопедии, в общем виде потенциал, без определения его видов, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели. Иногда термин потенциал трактуется как «возможности» или «способность», но в каждый определенный момент времени можно обозначить совокупность средств, определяющих данную способность [1].

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой советской энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

По мнению И. А. Гуриной, под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности [2].

В учебнике «Национальная экономика Беларуси» утверждается, что «на макроуровне под совокупным экономическим потенциалом страны понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешнего рынков [3, с. 44–45].

Анализ имеющихся в экономической литературе различных точек зрения относительно сущности экономического потенциала позволили автору сформулировать собственный подход к определению сущности данной категории. Мы считаем, что экономический потенциал должен отражать не только совокупность всех ресурсов, но и максимально возможный результат, полученный хозяйствующими субъектами в процессе их деятельности на основе согласованного использования этих ресурсов.

Именно с этих теоретических позиций мы попытаемся раскрыть сущность и содержание экономического потенциала потребительской кооперации.

На сегодняшний день потребительская кооперация республики находится в сложной экономической ситуации, о чем свидетельствуют следующие результаты деятельности системы, отмеченные заместителем председателя Правления Белкоопсоюза Г. Г. Галимовым в интервью газете «Вести потребкооперации» от 21 июня 2013 года: «Так, за январь–май 2013 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года удельный вес товарооборота потребительской кооперации во всем товарообороте торговых организаций республики снизился на 0,79 процентного пункта и составил 10,37%».

Доля товарооборота Брестского облпотребсоюза во всем товарообороте области снизилась с 16,67 до 15,64%, Витебского – с 15,04 до 14,43%, Гомельского – с 15,35 до 14,25%, Гродненского облпотребобщества – с 13,06 до 11,76%, Минского облпотребсоюза – с 15,81 до 14,47%, Могилевского – с 16,48 до 16,37% [4, с. 2].

Так, если на 1 января 2010 года недостаток собственных оборотных средств в целом по системе Белкоопсоюза составляет 133,7 млрд р., то на 1 января 2012 года система уже располагала собственными средствами в обороте в сумме 276,7 млрд р., а на 1 июля 2012 года – 352,6 млрд р.

Рентабельность продаж возросла по Белкоопсоюзу с 1,19% за 2010 год до 3,65% за 2011 год, а за 2012 год – снизилась до 2,63%.

Уже за четыре месяца 2013 года рентабельность снизилась до 1,19%, рентабельность по чистому финансовому результату – до 0,17% [4, с. 2].

Снижение эффективности работы наблюдается во всех основных отраслях деятельности, а по торговле и общественному питанию в целом по Белкоопсоюзу допущены чистые убытки в сумме 23,7 млрд р. и 5,7 млрд р. соответственно.

За четыре месяца 2013 года убытки допустили 33 организации, или 10,9%, против четырех организаций, или 1,2%, за соответствующий период прошлого года. Сумма убытков по убыточным организациям за четыре месяца 2013 года составила 53,5 млрд р., или почти в 36 раз больше, чем за соответствующий период прошлого года [4, с. 2].

Данные показатели свидетельствуют о неэффективном использовании экономического потенциала системы и об актуальности выбранного для исследования направления. Мы считаем необходимым изучать и повышать экономический потенциал системы как основу ее экономического развития.

Существуют различные мнения по поводу экономического потенциала потребительской кооперации.

Так, К. А. Раицкий считает, что «экономический потенциал представляет собой совокупность основных производственных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов всех отраслей деятельности потребительской кооперации» [5, с. 7].

Исходя из общепринятых определений экономического потенциала, уточняем определение экономического потенциала потребительской кооперации. На наш взгляд, это совокупность имеющихся ресурсов системы (собственных и привлеченных) и способность системы эффективно их использовать (заготавливать, перерабатывать сельскохозяйственную продукцию и сырье, осуществлять производство и реализацию потребительских товаров (услуг)) для удовлетворения потребностей населения.

Беря за основу вышеизложенные определения и учитывая сложную экономическую ситуацию, в которой оказалась потребительская кооперация, мы считаем, что для нее будут важны такие составляющие экономического потенциала, как производственный потенциал, трудовой потенциал, финансовый потенциал и информационный потенциал.

В соответствии с этим оценка общего уровня экономического потенциала будет сводиться к определению уровней входящих в него потенциалов с дальнейшим их суммированием.

Рассмотрим более подробно каждый из видов потенциала.

Под *производственным потенциалом* следует понимать имеющиеся и потенциальные возможности производства для выпуска конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства и на основе обеспеченности основными ресурсами.

По нашему мнению, производственный потенциал является частью экономического потенциала, поэтому мы и выделили его как одну из составляющих экономического потенциала.

Уровень производственного потенциала во многом определяется потенциалом рынка, т. е. абсолютным (относительным) объемом товаров, которые могут быть потреблены определенным сегментом рынка за определенный промежуток времени.

*Трудовой потенциал* – основная, на наш взгляд, составляющая экономического потенциала, потому что, как отмечалось ранее, существенная составляющая потенциала организации – ресурсы, а без умелого использования этих ресурсов не будет достигнут и конечный результат деятельности организации. Характеризуется трудовой потенциал количественным и качественным составом трудовых ресурсов организации, их соответствием уровню используемой техники и технологий, а также перспективному развитию в соответствии с целями организации. Важнейшим индикатором результативности финансово-хозяйственной деятельности является производительность труда.

*Финансовый потенциал* потребительской кооперации предопределяет необходимость наличия достаточного количества финансовых ресурсов для формирования активов организаций в целях осуществления различных видов деятельности, расширенного воспроизводства и выполнения социальной миссии.

*Информационный потенциал* складывается из всего разнообразия информации. Так, экономическая информация представляет собой совокупность различных сведений экономического характера, которые можно фиксировать, передавать, преобразовывать, хранить и использовать для осуществления функций управления производством и его отдельными звеньями.

Как уже отмечалось, невозможно эффективно управлять организацией, не имея возможности количественно оценить собственные ресурсы. Поэтому оценка экономического потенциала должна стать первым этапом в управлении организацией.

Однако, методологии измерения величины экономического потенциала в целом не уделяется достаточного внимания. И связано это, на наш взгляд, именно с определением экономического потенциала, так как в данное определение разные ученые включают практически все, без каких-либо попыток структурировать этот сложный показатель, не говоря уже о характеристике взаимосвязи отдельных его элементов.

Так, академик А. А. Ветров пишет: «...в теории недостаточно разработана проблема учета показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия... На предприятиях нет системы показателей интенсивного использования потенциала, отсутствует комплексный подход к анализу экономического потенциала как предприятия в целом, так и его структурных подразделений, что нередко приводит к принятию неэффективных управленческих решений...» [6, с. 4].

В своей монографии «Анализ экономического потенциала действующего предприятия» Л. С. Сосненко рассматривает вопросы экономического анализа финансового положения предприятия и считает, что результат финансово-хозяйственной деятельности рассматривается как достижение определенного уровня экономического потенциала, состоящего из имущественного потенциала и финансового положения предприятия.

По В. В. Ковалеву, в плане формализации экономический потенциал в наиболее общем виде может быть подразделен на два компонента: имущественный потенциал (материальные ресурсы, материально-техническая база) и финансовый потенциал [7].

Обе стороны экономического потенциала взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения, и наоборот.

При этом необходимо отметить, что перечисленные подходы к оценке экономического потенциала носят ретроспективный анализ, т. е. оценка дается за истекший период времени и при этом выявляются не возможности организации в будущем, а только неиспользованные резервы.

Потребительская кооперация является многоотраслевой структурой, реализующей товары самого широкого профиля, а также оказывающей широкий спектр как бытовых, так и производственных услуг, и расчет ее экономического потенциала должен осуществляться по иной методике.

Существует два направления исследования экономического потенциала как объекта:

1. Ресурсный метод – восприятие потенциала как совокупности ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе.

2. Результатный метод – понимание потенциала как способности общества по созданию максимального объема материальных и нематериальных благ на основе рационального и полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

При анализе экономического потенциала потребительской кооперации необходимо учитывать изменения, происходящие в материально-технической базе (открытие или закрытие магазинов), в зоне обслуживания (ввод в действие нового жилого фонда, рост среднегодового числа посетителей, открытие торговых точек организациями-конкурентами), а также специфические особенности районов (наличие градообразующих промышленных объектов, плотность населения).

Повышение эффективности использования экономического потенциала потребительской кооперации предполагает достижение максимально возможных объемов деятельности во всех действующих ее отраслях при минимальных затратах труда и средств.

### Заключение

Обобщение вышеизложенного позволяет сделать вывод о том, что в период перехода от стратегии выживания к стратегии развития изучение экономического потенциала необходимо. Под экономическим потенциалом понимается совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономического эффекта. Он является основой хозяйственной деятельности предприятий и организаций. На успешное ведение хозяйственной деятельности организации влияет степень использования экономического потенциала.

### Список литературы

1. **Большая советская энциклопедия.** В 30 т. Т. 20. Плата-Проб. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1975. – С. 428.
2. **Гунина, И. А.** Методологический подход к исследованию возможностей развития экономического потенциала предприятия на основе анализа регионально-отраслевых тенденций / И. А. Гунина // *Машиностроитель*. – 2004. – № 12. – С. 15–19.
3. **Национальная экономика** Беларуси : учеб. / В. Н. Шимов [и др.]. – 2-е изд., доп. и перераб. – Минск : БГЭУ, 2006. – 751 с.
4. **Рынок** надо отстаивать и расширять – своим умом и эффективной работой // *Вести потребительской кооперации*. – 2013. – 21 июня. – С. 2.
5. **Раицкий, К. А.** Экономика потребительской кооперации : учеб. / К. А. Раицкий. – М. : Экономика, 1987. – 310 с.
6. **Ветров, А. А.** Структурно-целевой анализ экономического потенциала предприятия: теория и методология / А. А. Ветров. – Саратов : Изд-во Саратов. гос. ун-та, 1989. – 285 с.
7. **Ковалев, В. В.** Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 560 с.

*Получено 01.07.2013 г.*